

CAI
-1993
C17

Greenland
Publications


Canada and the Uruguay Round
General Agreement on Tariff
and Trade (GATT)

Canada et l'Uruguay Round

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

Avantages pour le Canada





Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115498842>

L'Uruguay Round du GATT : Les avantages pour le Canada

Survol

L'achèvement des Négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round a été la grande priorité commerciale du Canada. L'accord issu du Round donnera aux sociétés canadiennes des possibilités accrues d'investir, de créer des emplois, de mettre au point de nouvelles technologies, d'offrir de nouveaux produits et services et, surtout, de commercer. Il accroîtra la richesse et stimulera l'emploi dans notre économie canadienne et avantagera le consommateur canadien.

Comme un emploi canadien sur cinq dépend des exportations, le fonctionnement du système commercial mondial est d'une importance vitale. Une bonne partie de notre croissance post-récession a été stimulée par les exportations. Pour se protéger contre l'action unilatérale de pays plus importants et plus influents prenant avantage de leur puissance économique, le Canada a besoin d'un système commercial international adapté et fondé sur des règles claires et convenues au plan international. L'Uruguay Round renforcera et améliorera les règles et les procédures de règlement des différends qui régissent tous nos échanges commerciaux et ouvrira les marchés du monde à nos producteurs de biens et de services concurrentiels.

Un accord issu de l'Uruguay Round avantagera le Canada, car il :

- aidera à créer de nouveaux emplois en stimulant nos exportations de biens et de services. Les exportations génèrent 20 p. 100 des emplois canadiens;
- injectera au moins 6 milliards de dollars américains par année dans l'économie canadienne d'ici l'an 2002, selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE);
- améliorera la compétitivité des sociétés canadiennes en réduisant le coût des composants et autres intrants importés;
- renforcera les règles commerciales et les appliquera à de nouveaux domaines de l'économie mondiale, forçant les pays plus influents à respecter les mêmes règles que celles appliquées aux pays plus petits;
- réduira les droits de douane canadiens, qui sont des taxes relevant les prix des importations pour tous les Canadiens;

- abaissera les barrières commerciales posées par les autres pays, ce qui facilitera à nos exportateurs la pénétration de nouveaux marchés ou l'expansion de leurs opérations existantes à l'étranger;
- freinera la guerre destructrice des subventions céréalières qui s'est avérée si onéreuse pour nos agriculteurs et nos contribuables;
- garantira que le Canada peut maintenir son système de gestion de l'offre de produits laitiers et avicoles et d'oeufs;
- ouvrira davantage les marchés étrangers à nos entreprises de haute technicité qui offrent des services de télécommunication, de génie, de banque et d'assurance, ainsi que d'autres services commerciaux et d'aide aux entreprises; et
- définira les subventions que les pouvoirs publics peuvent consentir à l'industrie et établira des méthodes convenues pour contrer les pratiques commerciales déloyales; ces définitions dresseront aussi la toile de fond pour les discussions correspondantes sur les règles commerciales dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

MESURES POUR L'OUVERTURE DES MARCHÉS DE BIENS

L'accord issu de l'Uruguay Round abaissera les droits de douane et les autres obstacles au commerce des biens, élargissant ainsi les marchés canadiens dans le monde.

- L'accord engage tous les membres à réduire d'au moins le tiers, sur une période de cinq ans, leurs droits de douane sur la plupart des produits et à appliquer des réductions plus importantes dans des secteurs qui intéressent tout particulièrement le Canada. Il s'agit notamment de certains produits agricoles, biens industriels et produits provenant de ressources naturelles.

Produits agricoles

- La guerre des subventions aux exportations est maintenant sous contrôle. Les céréaliculteurs canadiens profiteront plus particulièrement de la réduction des subventions qui faussent les échanges.
- Les producteurs canadiens de céréales et de graines oléagineuses obtiendront un meilleur accès aux marchés étrangers.

- Les exportateurs de viandes rouges seront encouragés par l'élargissement de leur accès aux marchés étrangers et par l'ouverture de nouveaux marchés, surtout en Asie.
 - Les producteurs de viande de porc — qui sont déjà d'importants exportateurs — verront une amélioration marquée de leurs possibilités de vente à l'étranger. Cela avantagera tout particulièrement le Québec, qui est notre principal exportateur de viande de porc.
 - Les exportateurs de viande de boeuf verront l'expansion de nouveaux marchés lucratifs, surtout au Japon et en Corée.
- Les barrières commerciales propres à certains pays — comme la dérogation que les États-Unis ont obtenue du GATT aux termes de la Section 22 et les prélèvements variables que l'Union européenne applique à l'importation — qui ont été utilisées pour bloquer nos exportations de produits agricoles seront maintenant couvertes par une règle commune du GATT.
- Un nouveau régime commercial permet aux agriculteurs de maintenir leur système de gestion de l'offre et garantit un environnement commercial plus sûr et plus prévisible.
- De nouvelles règles empêcheront d'utiliser les réglementations sanitaires et phytosanitaires comme obstacles déguisés au commerce.

Textiles et vêtements

- Le commerce mondial des textiles et des vêtements sera assujéti à un même ensemble de règles.
- L'industrie profitera du renforcement des disciplines sur les pratiques commerciales déloyales, la fraude et le contournement.
- Des sauvegardes seront mises en place pour endiguer les poussées subites d'importations qui nuisent aux producteurs canadiens.
- Les contingents appliqués à nos textiles et vêtements les plus sensibles seront maintenus pendant la période de transition, ce qui donnera aux producteurs canadiens le temps de s'adapter.
- Les industries utilisatrices de textiles (vêtement, mobilier, automobile) et les consommateurs profiteront d'un plus grand choix de produits offerts à meilleur prix.

Bois, pâtes et papiers

- Le Canada, qui est déjà un leader mondial dans ce secteur, pourra élargir ses exportations grâce à la réduction des droits de douane et des autres obstacles au commerce.
- La Colombie-Britannique et le Québec, deux grands exportateurs de bois et de produits du bois, ont de bonnes chances de réaliser des gains importants sur le marché asiatique.
- De meilleures règles commerciales protégeront davantage les exportateurs contre les droits compensateurs ou antidumping (imposés par un pays en rétorsion contre les pratiques commerciales prétendument déloyales d'un autre pays).
- Les exportateurs de produits du papier transformés ou semi-finis verront leurs exportations s'accroître avec l'abaissement des obstacles au commerce, ce qui stimulera les ventes de produits du papier récupérés comme les tissus.

Produits chimiques

- L'harmonisation des droits de douane à des taux moins élevés devrait ouvrir de nouveaux débouchés, surtout dans les pays en développement et sur les dynamiques marchés de l'Asie.
- Les sociétés canadiennes qui utilisent des produits chimiques pour la fabrication de leurs produits bénéficieront d'un abaissement de leurs coûts.

Métaux non ferreux

- Le Canada est l'un des producteurs les plus concurrentiels au monde pour le nickel, le cuivre, le zinc et d'autres métaux non ferreux. Un abaissement des droits de douane générera de nouvelles possibilités d'exportation pour les producteurs canadiens, ce qui devrait générer plus d'investissements au Canada.
- Pour les fabricants canadiens, une réduction des coûts des intrants sera synonyme de compétitivité accrue.

Matières plastiques

- Les 3 000 sociétés canadiennes qui fabriquent des produits en matière plastique et des machines pour l'industrie du plastique constateront un accroissement considérable de leurs possibilités d'exportation, surtout en Amérique latine et en Asie.
- Des droits de douane moins élevés signifient que les Canadiens paieront moins cher pour les matières plastiques qu'ils achètent comme produits finals ou comme facteurs de production.

Produits pharmaceutiques

- L'élimination des droits de douane sur les produits pharmaceutiques stimulera les exportations et encouragera la recherche-développement et l'investissement au Canada.

Matériel de construction et équipement agricole

- L'élimination des droits de douane accroîtra les possibilités d'exportation de matériel de construction et d'équipement agricole, tout comme la réduction de ce que l'on appelle les obstacles techniques au commerce.
- Un accord connexe au GATT sur les marchés publics avantagera aussi cette industrie.

MESURES POUR L'OUVERTURE DES MARCHÉS DE SERVICES

Le commerce des services est, pour la première fois, assujéti aux règles commerciales internationales.

- Les services composent les deux tiers de notre économie et contribuent grandement à la compétitivité du secteur de la fabrication.
- Un meilleur accès aux marchés étrangers des services offrira de nouvelles possibilités aux industries canadiennes qui peuvent soutenir la concurrence internationale, par exemple dans les domaines du génie, des télécommunications, des services bancaires, de l'assurance et des services d'expert-conseil en environnement.

- Les sociétés canadiennes qui ont des filiales à l'étranger, par exemple les banques, auront plus de facilité à muter leurs employés à l'étranger grâce à l'assouplissement des exigences relatives à l'admission.
- Nos industries culturelles ne seront pas touchées par un accord au GATT.

MESURES POUR L'OUVERTURE DES MARCHÉS PUBLICS

L'Uruguay Round accroîtra les possibilités des sociétés canadiennes pouvant vendre leurs biens et leurs services aux gouvernements et organes gouvernementaux étrangers.

- Les fabricants et fournisseurs de services canadiens auront accès à un marché amélioré de 125 milliards de dollars américains pour ce qui est des achats gouvernementaux dans les pays participant à l'accord sur les marchés publics.
- La poursuite des négociations pourrait permettre d'élargir d'une somme supplémentaire de 175 milliards de dollars américains les possibilités commerciales grâce à l'inclusion des gouvernements des États et des provinces ainsi que des entreprises d'État. D'autres négociations prévues dans l'accord pourraient déboucher sur des droits et des obligations semblables dans les secteurs des télécommunications, du matériel de transport, de la production énergétique et du matériel de distribution.
- Les fournisseurs canadiens auront un meilleur accès aux marchés des gouvernements étrangers grâce à des procédures d'appels d'offres équitables, prévisibles et transparentes, à un système de contestation relative aux offres et à un mécanisme de règlement des différends.

RENFORCEMENT DES RÈGLES DU SYSTÈME COMMERCIAL MONDIAL

L'Uruguay Round élargira les règles du commerce international et transformera l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce en institution mondiale.

Subventions et droits compensateurs

- Pour la première fois, il existe une définition claire du genre de subventions qui sont autorisées par les règles du commerce international.

- La nouvelle définition de la subvention rendra beaucoup plus difficile aux États-Unis d'appliquer des droits compensateurs aux programmes qui ne faussent pas les échanges. Elle garantira aussi que l'aide fédérale et provinciale dans des domaines comme les programmes sociaux et les programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre ne pourra être soumise à des mesures de harcèlement commercial.
- L'accord sur les subventions exempte des droits compensateurs les programmes d'aide au développement régional et d'aide à la recherche-développement ainsi que les mesures de protection de l'environnement, ce qui permettra aux gouvernements fédéral et provinciaux de promouvoir avec plus d'assurance leurs objectifs dans ces domaines.
- Un produit subventionné à moins de 1 p. 100 ne pourra donner matière à compensation; de cette façon, un certain nombre de subventions provinciales seront effectivement protégées contre les actions commerciales américaines.
- Les nouvelles règles garantissent une plus grande certitude en ce qui concerne l'applicabilité des lois commerciales américaines aux entreprises qui investissent au Canada et aux entreprises canadiennes qui exportent aux États-Unis.
- Les programmes agricoles fédéraux et provinciaux qui relèvent de la catégorie des subventions acceptables (soit la «catégorie verte») ne pourront donner matière à compensation.
- Les subventions seront traitées également, peu importe qu'elles viennent du palier fédéral ou du palier provincial.

Propriété intellectuelle

- Les brevets couvrant la quasi-totalité des inventions, produits ou procédés dans tous les domaines de la technologie seront protégés pendant 20 ans.
- Les fabricants de logiciels, de circuits intégrés, etc. profiteront de mesures plus énergiques contre le piratage du matériel protégé par le droit d'auteur et la violation des marques de commerce ou de fabrique.
- Les artistes canadiens seront protégés contre la reproduction non autorisée de leurs oeuvres.

- Les fabricants qui utilisent des indications géographiques (comme le whisky canadien) bénéficieraient d'une meilleure protection contre l'utilisation non autorisée de leurs noms.

Règlement des différends

- Le renforcement du système de règlement des différends protégera les pays plus petits — comme le Canada — en forçant les pays plus influents à respecter les mêmes règles du jeu.
- De nouvelles procédures faciliteront la demande de création de groupes spéciaux pour le règlement de différends et prévoiront des dates limites et des échéanciers plus clairs pour la publication des décisions des groupes spéciaux et pour la mise en oeuvre de ces décisions.
- Les sociétés et les industries défavorisées par un commerce déloyal devraient avoir plus de facilité à négocier des ententes hors cour grâce à de nouvelles règles plus efficaces.

Organisation multilatérale du commerce

- L'Organisation multilatérale du commerce (OMC) garantira que le GATT n'est plus seulement un traité commercial et qu'il se transforme en véritable institution mondiale dotée d'une structure et de pouvoirs lui permettant de superviser le système commercial multilatéral.

Canada et l'Uruguay Round

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

Étapes principales de l'Uruguay Round et la participation du Canada



PRINCIPALES ÉTAPES DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES DE L'URUGUAY ROUND

Novembre 1982	La Réunion ministérielle de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) à Genève traite des questions laissées en suspens à l'issue du Tokyo Round (1973-1979), et propose l'engagement d'une nouvelle grande ronde de négociations couvrant autant les questions traditionnelles que certains nouveaux thèmes commerciaux.
15-19 septembre 1986	La Conférence ministérielle de Punta del Este (Uruguay) lance la 8 ^e ronde de Négociations commerciales multilatérales (l'Uruguay Round) depuis l'établissement du GATT, en 1947, et produit une Déclaration précisant la portée, les objectifs et les principes pour la conduite des négociations.
5-8 décembre 1988	Les participants à la Réunion ministérielle d'examen à mi-parcours de Montréal examinent les progrès réalisés par chacun des 15 groupes de négociation, mais ne parviennent pas à convenir d'un cadre pour les négociations sur l'agriculture.
5-7 avril 1989	Le Comité des négociations commerciales (CNC) adopte le cadre de négociation pour l'agriculture comme base de la poursuite du Round.
3-7 décembre 1990	La Conférence ministérielle de Bruxelles ne permet pas d'achever l'Uruguay Round en raison d'une impasse sur l'agriculture; le directeur général du GATT est mandaté pour poursuivre les consultations et jeter les bases d'une reprise des négociations.
19 décembre 1991	Le président du CNC, Arthur Dunkel, propose un projet d'Acte final devant servir de cadre global à la conclusion du Round étant donné l'état des discussions dans les divers domaines à l'ordre du jour des négociations.
19 janvier 1993	Le CNC réuni à Genève constate l'impossibilité d'achever les négociations en décembre 1992, mais réaffirme l'importance de parvenir le plus tôt possible à une conclusion positive et globale du Round, et il redit son engagement à cet égard.

9 juillet 1993

Le Canada, le Japon, les États-Unis et la Communauté européenne concluent une entente sur l'accès aux marchés prévoyant le libre-échange à l'échelle mondiale dans huit secteurs (produits pharmaceutiques; matériel de construction; bière; et, sous réserve de certaines conditions, mobilier, instruments aratoires et spiritueux). Cet accord donne l'élan nécessaire à la reprise des négociations à Genève.

15 décembre 1993

Le directeur général du GATT, Peter Sutherland, publie le texte des accords de l'Uruguay Round soumis aux gouvernements nationaux.

PRINCIPALES ACTIVITÉS TENUES AU CANADA À L'APPUI DE L'URUGUAY ROUND

- 11-14 juillet 1985 Sault-Sainte-Marie (Ontario) -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la Communauté européenne (CE) et du Canada discutent de la base pour le lancement de la nouvelle ronde de négociations.
- 12-13 mai 1987 Les 14 exportateurs de produits agricoles du Groupe de Cairns réunis à Ottawa réclament une réforme fondamentale du commerce agricole mondial par le biais de l'Uruguay Round.
- 15-17 avril 1988 April Point (Colombie-Britannique) -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la CE et du Canada examinent les possibilités de progrès à la Réunion ministérielle d'examen à mi-parcours de Montréal.
- 19-21 juin 1988 Le Sommet économique du G-7 à Toronto engage les participants à faire déboucher le Round sur un résultat important. Il met l'accent sur la guerre aux subventions agricoles et appuie l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi que l'initiative d'un marché européen unique.
- 5-8 décembre 1988 La Réunion ministérielle d'examen à mi-parcours de Montréal fait le point sur les progrès réalisés par chacun des 15 groupes de négociation.
- 10-12 septembre 1990 Vancouver (Colombie-Britannique) -- Le Canada accueille les participants à la première réunion du forum de Coopération économique Asie-Pacifique (CEAP) sur l'Uruguay Round dans le cadre de ses efforts pour améliorer les possibilités de commerce et d'investissement dans l'ensemble de la région.
- 11-13 octobre 1990 St. John's (Terre-Neuve) -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la CE et du Canada évaluent les possibilités d'achever le Round à la Réunion ministérielle prévue à Bruxelles en décembre 1990.
- 15-17 octobre 1992 Cambridge (Ontario) -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la CE et du Canada discutent des points restés en suspens dans le projet d'Acte final, et de l'accès aux marchés.

14 mai 1993

Réunion ministérielle de Toronto -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la CE et du Canada s'entendent sur les principaux éléments d'une entente substantielle et équilibrée sur l'accès aux marchés pour les biens et les services. La réunion prépare le Sommet économique du G-7 prévu à Tokyo en juillet 1993 et donne un nouvel élan à la reprise globale du processus de négociation à Genève ainsi qu'à l'achèvement du Round d'ici le 15 décembre 1993.

Canada et l'Uruguay Round

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

Échéancier et processus législatif

Nouveaux règlements et institutions

Échéancier et processus législatif

- ▶ Processus, loi et consultation

Nouveaux règlements et institutions

- ▶ Subventions et mesures compensatrices
- ▶ Mesures antidumping
- ▶ Propriété intellectuelle
- ▶ Achats gouvernementaux
- ▶ Accord général sur le commerce des services (GATS)
- ▶ Organisation multilatérale du commerce
- ▶ Résolution de différends

ÉCHÉANCIER ET PROCESSUS LÉGISLATIF

Processus, législation et consultation

A) Échéancier

15 décembre 1993	Le Comité des négociations commerciales (CNC) du GATT approuve les accords résultant de l'Uruguay Round.
Déc. 1993 à avril 1994	Le CNC supervise la rédaction de l'Acte final, y compris les rectifications juridiques et l'achèvement des listes.
Semaine du 11 avril 1994	Réunion ministérielle à Marrakech, au Maroc, pour adopter l'Acte final, qui serait ensuite soumis à l'approbation formelle des gouvernements nationaux. Le représentant du Canada signerait au nom du gouvernement du Canada.
1 ^{er} juillet 1995	Date proposée pour l'entrée en vigueur de l'Organisation multilatérale du commerce (OMC).

B) Législation

La législation nécessaire à la mise en oeuvre des résultats de l'Uruguay Round sera étudiée par le Parlement canadien en 1994. Elle pourra prendre la forme d'un projet de loi omnibus du genre utilisé pour l'ALE et l'ALENA, ou d'une série de projets de loi, selon l'option qui semble la plus appropriée.

Le Parlement sera invité à approuver le projet de loi de mise en oeuvre de l'accord dans son intégralité, ce qui est requis dans le contexte de «l'engagement unique» accepté par tous les participants au Round.

Les gouvernements provinciaux pourraient devoir modifier certaines lois et réglementations dans des domaines qui relèvent de leur compétence, surtout dans le secteur des services. Pendant les négociations, le Canada n'a pris aucun engagement dans des domaines nécessitant des changements à la législation provinciale sans avoir d'abord obtenu l'assentiment des provinces.

C) Consultations

Les provinces ont été pleinement consultées et impliquées dans les objectifs et dans les positions de négociation pour le Round. Des ministres et des fonctionnaires provinciaux ont participé à une foule de réunions, de séances d'information et de téléconférences depuis le lancement du Round.

Ce processus de consultation se poursuivra au moment de la mise en oeuvre des accords de l'Uruguay Round.

Les industries canadiennes et les autres groupements susceptibles d'être directement affectés, y compris le milieu syndical, les associations de consommateurs et le mouvement écologiste, ont été consultés tout au long des négociations au moyen de réunions régulières et spéciales du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Leurs vues ont été prises en compte dans la formulation des objectifs et des positions de négociation du Canada.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

L'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Le texte de l'Uruguay Round définit de façon détaillée ce qu'est une subvention et ce, pour la première fois dans l'histoire des accords commerciaux internationaux.
- Le texte contient aussi des dispositions qui limiteront l'application des lois nationales sur les droits compensateurs, qui permettent d'imposer des droits à l'importation pour contrer l'effet des subventions. Des règles plus strictes sont prévues, notamment :
 - une exemption des droits compensateurs pour les subventions au titre du développement régional, de la recherche-développement et de la protection de l'environnement;
 - une exemption des droits compensateurs pour les produits dont le subventionnement représente moins de 1 p. 100;
 - l'exigence voulant que tout droit compensateur ne puisse être appliqué que pour une période de cinq ans; après cette période, le droit ne pourra être maintenu qu'à la suite d'un réexamen constatant que le préjudice observé va probablement se perpétuer;
 - des règles plus efficaces pour le règlement des différends;
 - un niveau minimal de soutien d'une branche de production requis pour l'engagement d'une affaire;
 - des règles renforcées pour prouver qu'un subventionnement cause un préjudice avant de pouvoir imposer des droits compensateurs; et
 - un nouveau mécanisme permettant de contester au GATT les subventions étrangères qui déplacent des exportations canadiennes, y compris les subventions accordées au niveau des États américains.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- La nouvelle définition de la subvention limitera la capacité qu'ont les États-Unis de définir unilatéralement ce qu'est une subvention pouvant donner matière à compensation.

- La définition de la subvention mentionne clairement que les mesures d'aide gouvernementale ne faussant pas les échanges -- comme les programmes sociaux et les programmes généraux d'adaptation de la main-d'oeuvre -- ne pourront faire l'objet de mesures compensatoires.
- L'Accord exempt de la compensation les programmes de développement régional, de recherche-développement et de protection de l'environnement, ce qui permettra aux gouvernements fédéral et provinciaux de promouvoir avec plus d'assurance leurs objectifs dans ces domaines.
- Les nouvelles règles donnent plus de certitude quant à l'applicabilité des lois commerciales américaines aux entreprises qui investissent au Canada et aux Canadiens qui exportent aux États-Unis.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Les gouvernements provinciaux sont-ils traités différemment du gouvernement fédéral dans les nouvelles règles du GATT sur la spécificité?

Non. Les provinces ne seront pas traitées différemment du gouvernement fédéral selon les nouvelles règles. Elles pourront continuer à accorder des subventions provinciales de caractère général sans risque de compensation.

Le fait d'accepter les nouvelles règles du GATT va-t-il affecter le règlement des différends aux termes de l'ALENA?

Non. L'Accord général et l'ALENA sont complémentaires. Les nouvelles règles du GATT sont une autre méthode efficace de régler nos différends avec les États-Unis et le Mexique.

Qu'est-ce que cet accord sur les règles commerciales signifie pour le groupe de travail trilatéral de l'ALENA?

Il est clair que les règles du GATT, surtout celles touchant les subventions et les mesures compensatoires, forment une base importante sur laquelle nous pourrions nous appuyer pour poursuivre l'étude de cette question au niveau trilatéral.

Quelles mesures prévoit l'Accord sur les subventions pour obtenir compensation contre les très nombreuses subventions que les États américains accordent à leur industrie?

L'Accord contient une nouvelle règle sur le subventionnement qui, appliquée aux termes de la disposition sur le «préjudice sérieux», donnera plus de possibilités de contrôler les subventions accordées aux États-Unis par les gouvernements d'État et les administrations locales.

L'exemption obtenue pour les mesures environnementales n'est-elle pas trop restrictive pour être efficace?

Non. La nouvelle «exemption» permet aux gouvernements de poursuivre d'importants objectifs environnementaux tout en s'assurant que les mesures qu'ils introduisent ne visent pas à améliorer indûment leur compétitivité commerciale.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

Les mesures antidumping

LE CONTENU DE L'ACCORD

L'Accord clarifie les procédures du Code antidumping, lequel établit les règles commerciales internationales visant à contrer le dumping, soit l'exportation d'un bien à un prix inférieur à son coût de production ou inférieur à son prix sur le marché intérieur. Les règles expliquent sommairement comment les pays peuvent contrer le dumping et quand des mesures antidumping peuvent être appliquées.

L'Accord maintient un équilibre entre les intérêts des producteurs canadiens qui peuvent nécessiter une protection contre le dumping préjudiciable et la nécessité de garantir que les règles antidumping ne sont pas utilisées pour harceler le commerce légitime. L'Accord prévoit plus particulièrement :

- la détermination de l'existence d'un dumping : fournit aux autorités chargées des enquêtes des règles plus précises pour le calcul de la marge de dumping, qui est la différence entre le prix à l'exportation et le coût de production ou le prix sur le marché intérieur;
- la détermination de l'existence d'un préjudice : définit plus clairement les facteurs à prendre en compte lorsqu'il s'agit de déterminer le préjudice que le dumping cause à la branche de production nationale concernée;
- la transparence du processus : prévoit des règles plus strictes pour la conduite des enquêtes et limite à au plus cinq ans la durée d'une mesure antidumping; et
- le règlement des différends : intègre le règlement des différends en matière antidumping au processus de règlement des différends de l'Organisation multilatérale du commerce (OMC).

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Les améliorations apportées aux règles sur les déterminations de l'existence d'un dumping et d'un préjudice ainsi que les dispositions sur la transparence accrue limiteront certaines pratiques excessives des États-Unis et avantageront ainsi les producteurs canadiens. L'ajout d'une limite de cinq ans à la durée des mesures antidumping restreindra plus particulièrement la capacité qu'ont les États-Unis de maintenir des droits pendant des périodes prolongées.

- De plus, l'intégration des mesures antidumping au processus général de règlement des différends permettra plus facilement au Canada de demander compensation contre les mesures antidumping déloyales.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Pourquoi le Canada a-t-il cédé aux pressions américaines et accepté les changements proposés au texte du projet d'Acte final (PAF)? Comment le Canada a-t-il pu accepter de changer la «clause d'extinction» prévue dans le texte?

Aucun des changements apportés au PAF dans les dernières étapes des négociations n'a sensiblement affecté les grands intérêts du Canada. Certains des changements sont heureusement des clarifications au PAF.

Le texte conserve la «clause d'extinction», laquelle limitera la capacité qu'ont les États-Unis de maintenir des droits pendant des périodes prolongées. Le changement accepté ne fait que clarifier le critère à utiliser pour réexaminer les décisions passées, ce qui reflète la pratique canadienne.

Comment cela affecte-t-il le travail du nouveau groupe de travail de l'ALENA sur le dumping et les questions antidumping?

Le résultat de l'Uruguay Round contribue à atténuer les préoccupations du Canada en rapport avec le dumping. Par le biais du groupe de travail, le Canada entend toutefois examiner toutes les options qui pourraient améliorer son accès au marché nord-américain sans compromettre les intérêts des producteurs nationaux.

Comment le Canada a-t-il pu accepter la suppression des dispositions anti-contournement du texte sur les mesures antidumping? Les États-Unis ont-ils maintenant toute liberté pour utiliser leurs propres dispositions anti-contournement contre les exportations canadiennes?

Nous sommes convaincus que le projet d'accord protège les exportations canadiennes contre les efforts inappropriés pour utiliser les mesures antidumping dans le but de contrer le contournement présumé de telles mesures. Nous examinerons de près toute mesure anti-contournement que les États-Unis ou tous autres pays prennent contre des exportations canadiennes afin de nous assurer que telle mesure est conforme au texte de l'accord antidumping.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

La propriété intellectuelle

LE CONTENU DE L'ACCORD

L'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP) prévoit pour la première fois une protection globale et à l'échelle mondiale pour les inventions, les dessins ou modèles et les ouvrages créateurs.

La propriété intellectuelle englobe les droits d'auteur, les brevets, les marques de commerce ou de fabrique, les secrets commerciaux et les indications géographiques pour des produits comme les vins et les spiritueux.

L'Accord prévoit des normes pour les droits d'auteur et droits connexes, les marques de commerce ou de fabrique, les indications géographiques, les dessins industriels, les brevets, les schémas de configuration de circuits intégrés et l'information non divulguée, soit :

- la protection contre le piratage des logiciels;
- le traitement des programmes d'ordinateur comme ouvrages littéraires;
- le type de signe pouvant être protégé comme marque de commerce ou de fabrique et les droits minimaux à accorder à leurs titulaires;
- la protection des dessins industriels pendant 10 ans;
- une meilleure protection des indications géographiques pour les vins et spiritueux (comme le whisky canadien);
- l'exigence voulant que presque toute invention d'un produit ou procédé dans n'importe quel domaine de la technologie soit protégé pendant 20 ans;
- la protection des secrets commerciaux contre l'abus de confiance et les autres actes contrevenant aux pratiques commerciales honnêtes;
- l'exigence de droits de location pour certains ouvrages protégés par le droit d'auteur.

L'Accord comprend aussi des règles détaillées pour l'application des droits de propriété intellectuelle sur le territoire de chaque participant et pour l'accès au

dispositif de règlement des différends de la nouvelle Organisation multilatérale du commerce.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'Accord améliorera les normes de protection des droits de propriété intellectuelle dans le monde et renforcera l'exécution de ces droits à l'intérieur du pays et à la frontière.
- Les créateurs, chercheurs et inventeurs canadiens peuvent être confiants que leurs ouvrages seront protégés.
- Le Canada attirera davantage d'investissement et de technologie, ce qui créera plus d'emplois hautement qualifiés.
- Les aspects DISCRIMINATOIRES des mesures administratives américaines d'application à la frontière seront atténués.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quels changements le Canada devra-t-il apporter à ses lois sur la propriété intellectuelle en raison de l'accord sur les TRIP?

Le Canada accorde déjà un haut niveau de protection aux titulaires de droits de propriété intellectuelle. Par conséquent, sauf dans le domaine des indications géographiques, le Canada n'aura pas besoin d'apporter de changements importants à ses lois sur la propriété intellectuelle.

Quelle nouvelle protection le Canada devra-t-il créer pour les appellations des vins et des spiritueux?

Le Canada élargira la protection accordée aux appellations d'origine canadienne et étrangère pour les vins et les spiritueux. Mais l'accord sur les TRIP permet à chaque pays de prévoir des exceptions pour les utilisateurs antérieurs, les titulaires de marques de commerce déposées et les appellations qui servent comme noms génériques.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

Les marchés publics

LE CONTENU DE L'ACCORD

- L'Accord offre de nouveaux débouchés importants aux producteurs et aux fournisseurs de services canadiens qui souhaitent présenter des soumissions pour des contrats avec les gouvernements aux États-Unis, dans la Communauté européenne (CE), au Japon ou dans les sept autres pays signataires du Code des marchés publics (CMP).
- L'Accord complète l'actuel CMP en permettant un plus grand accès aux marchés publics de produits et d'équipement. Pour la première fois, il en étend la portée aux marchés de services et de construction.
- Pour la première fois, les fournisseurs canadiens seront également assurés d'un traitement juste et équitable grâce à de nouvelles procédures de contestation des soumissions.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Les producteurs et les fournisseurs de services canadiens qui sont compétitifs auront accès à un marché élargi de 125 milliards de dollars américains pour les achats effectués par les gouvernements nationaux dans les pays visés par le Code.
- Outre ces gains à l'échelle nationale, la poursuite des négociations concernant l'accès aux marchés des gouvernements de provinces et d'États, ainsi que des sociétés d'État, pourra ouvrir un marché de 175 milliards de dollars américains.
- De futures négociations prévues dans l'Accord pourront permettre d'étendre les mêmes droits et obligations aux secteurs des télécommunications, des équipements de transport, du matériel électrique lourd et de la distribution d'équipements.
- Les fournisseurs canadiens des gouvernements des 12 pays signataires de l'Accord (y compris les États-Unis, la CE et le Japon) seront traités de la même façon que les fournisseurs locaux du marché en question, sans discrimination.

- Le Canada a conservé sa latitude d'appliquer certaines mesures d'achats publics en vue de stimuler le développement industriel.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Que signifie l'Accord pour les entreprises canadiennes?

Les fournisseurs canadiens auront accès à des débouchés accrus d'une valeur de 125 milliards de dollars américains au chapitre des marchés de produits, de services et de construction dans les pays visés par le Code. L'accroissement des débouchés au seul plan national fera plus que tripler l'accès aux marchés publics étrangers. La poursuite des négociations en vue d'élargir l'accès aux marchés publics des États, des provinces et des sociétés d'État pourrait accroître ce marché de 175 milliards de dollars américains.

De quelle façon les entreprises canadiennes peuvent-elles avoir accès aux nouveaux débouchés des marchés publics?

Les appels d'offre seront annoncés dans les publications officielles des gouvernements des pays signataires du Code des marchés publics. Ces pays ont accepté d'ouvrir leur processus d'achat et de se conformer à des règles précises.

Dans quelle mesure les règles relatives aux achats s'appliquent-elles aux provinces et aux États?

Pour le moment, les provinces et les États ne sont pas visés par l'Accord. Les provinces ont accepté que le gouvernement fédéral poursuive les négociations en vue d'étendre l'Accord, dans les 18 prochains mois, aux gouvernements infranationaux, comme les États et les provinces, et aux sociétés d'État.

Le gouvernement canadien pourra-t-il toujours promouvoir les programmes de développement industriel au Canada?

Le Canada a conservé la latitude voulue pour poursuivre un développement industriel stratégique dans les domaines des télécommunications de pointe, de la construction appliquée aux transports, du dragage et de certains autres services.

Quelle sera l'incidence de cet accord sur le chapitre de l'ALENA relatif aux marchés publics?

Le Canada a fait fond sur les avantages obtenus dans le cadre de l'ALENA et a élargi l'accès des entreprises canadiennes aux marchés situés à l'extérieur de l'Amérique du Nord. L'article de l'ALENA sur les négociations ultérieures prévoit précisément l'inclusion dans cet accord de tout avantage supplémentaire obtenu dans le cadre de l'Uruguay Round.

Si les provinces acceptent les termes de l'Accord, ne sera-t-il pas plus facile pour les fournisseurs étrangers que pour ceux des provinces voisines de répondre aux appels d'offre des gouvernements provinciaux?

Non. Les fournisseurs locaux, extraprovinciaux et étrangers jouiront du même accès aux marchés publics provinciaux qu'un fournisseur canadien ne résidant pas dans la province concernée. Un des objectifs du programme fédéral-provincial actuel visant à libéraliser le commerce à l'intérieur du Canada est justement d'accroître l'accès pour les fournisseurs de l'extérieur d'une province. Le GATT et l'ALENA faciliteront la mise en place de ce programme.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

L'Accord général sur le commerce des services (GATS)

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Pour la première fois, un accord a été conclu pour l'imposition de règles internationales, les règles du jeu, en matière de commerce des services. Cet accord précise les obligations essentielles des signataires, par exemple, ne pas faire preuve de discrimination envers le commerce des autres pays signataires et établir des règles ouvertes et claires.
- Ce cadre inclura :
 - des règles détaillées et précises concernant le commerce des services;
 - des procédures et des critères de règlement des différends; et
 - le Conseil des services, qui fera partie intégrante de l'Organisation multilatérale du commerce (OMC).
- Les pays signataires du GATS ont accepté d'ouvrir les marchés à un large éventail de services internationaux, y compris les services professionnels, le génie et la construction, les services de haute technologie dans des domaines tels que la géomatique, les mines, la foresterie et la fabrication, les logiciels et les services informatiques, les services de télécommunications améliorés, le tourisme et le transport.
- Les engagements aux termes du GATS et en matière d'accès aux marchés prévus dans la liste canadienne s'appliquent aux entités infranationales. Dans les secteurs des services qui sont de leur compétence, les provinces ont accepté des engagements obligatoires.
- Les pays signataires du GATS ont résolu d'entreprendre des négociations plus étendues sur un certain nombre de points, notamment :
 - la libéralisation plus poussée des services financiers;
 - l'harmonisation des normes en matière de services professionnels et techniques et de permis;
 - l'établissement de sauvegardes d'urgence;
 - la libéralisation des marchés publics de services;

- l'élimination des subventions faussant les échanges dans les industries de services; et
- les questions liées au commerce des services et à l'environnement.
- la possibilité de libéraliser davantage la prestation des services assurés à titre individuel, notamment par les experts en informatique, les ingénieurs ou les analystes en valeurs.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Les fournisseurs canadiens de services auront accès à de nouveaux marchés et consolideront leur accès aux marchés qui leur sont déjà ouverts. Le secteur des services est l'élément le plus complexe du commerce international et celui qui se développe le plus rapidement.
- D'importants débouchés s'ouvrent pour le Canada aux chapitres des services informatiques, professionnels, des services de génie, des services consultatifs de gestion et des services de télécommunications ainsi que des services internationaux relativement nouveaux comme les services environnementaux de pointe.
- Pour la première fois, les services financiers sont soumis à des disciplines multilatérales, ce qui permettra de protéger les opérations étrangères des institutions financières canadiennes.
- La libéralisation de toute la gamme des services de transport maritime bénéficiera, de façon générale, aux exportateurs et aux importateurs canadiens de même qu'aux propriétaires et aux exploitants de navires.
- Un accès plus grand et plus sûr aux services de classe internationale accroîtra en outre la compétitivité du secteur manufacturier canadien.
- Le Canada a veillé à préserver ses intérêts culturels. De même, le Canada n'a pris aucun engagement en matière de santé ou d'éducation.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

En quoi le GATS est-il important?

Comme cela a été le cas pour le commerce des marchandises grâce au GATT, le GATS créera des règles et des conditions favorables à la croissance du commerce des services. Depuis 1947, le GATT a permis de décupler le volume du commerce

international des marchandises en régissant le commerce mondial et en ouvrant la voie à une plus grande libéralisation des échanges.

Quelle est l'importance du commerce des services?

La mondialisation des industries productrices de biens a considérablement accru le commerce de services à forte valeur ajoutée, dont un grand nombre font partie intégrante des processus de fabrication et de distribution.

Voici quelques statistiques qui montrent l'importance considérable et croissante du commerce des services.

- Les services représentent 65 à 75 p. 100 de l'emploi et du produit intérieur brut (PIB) des pays développés. C'est le secteur qui croît le plus rapidement dans les pays en développement les plus avancés.
- Les services constituent près de 20 p. 100 de la valeur des exportations mondiales de biens. La valeur totale du commerce des services a totalisé près de 1 billion de dollars américains en 1991, comparativement à 3,5 billions pour les biens.
- Les échanges mondiaux de services commerciaux se sont accrus de 17 p. 100 en 1990, comparativement à 13 p. 100 pour le secteur des marchandises. Entre 1975 et 1985, le taux de croissance annuel moyen du commerce des services a été de 8 p. 100.

Le commerce des services est-il important pour le Canada?

Absolument. Le commerce des services représente plus de 15 p. 100 du commerce total du Canada. On estime que chaque dollar de biens exportés renferme pour 39 cents de services, ce qui représente un montant supplémentaire de 57 milliards de dollars en exportations. Les secteurs où il y a le plus de services à valeur ajoutée incorporés dans les exportations sont les secteurs de haute technologie utilisant des services de génie et des services d'informatique.

Les industries de services emploient 72 p. 100 de la population active au Canada, et toutes les régions du pays profiteront du GATS. L'Accord offrira plus de possibilités de vente à l'exportation aux entreprises canadiennes, tandis qu'un accès accru aux services de calibre mondial améliorera la compétitivité de l'économie canadienne, tant des fabricants que des autres producteurs et exportateurs.

La signature du GATS engage-t-elle les provinces ou seulement le gouvernement fédéral?

L'Accord s'applique aux mesures touchant le commerce des services prises par tous les ordres de gouvernement. C'est pourquoi, durant les négociations, le gouvernement fédéral a beaucoup consulté les provinces sur la nature de nos engagements particuliers aux termes du GATS.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

L'Organisation multilatérale du commerce

LE CONTENU DE L'ACCORD

- L'Organisation multilatérale du commerce (OMC) sera chargée d'appliquer tous les accords issus de l'Uruguay Round.
- L'OMC sera guidée par une Conférence ministérielle ouverte aux représentants de tous les membres de l'OMC.
- L'OMC sera administrée par le Conseil général, qui constituera lui-même l'Organe de règlement des différends et le Mécanisme d'examen des politiques commerciales. En cas de litiges, l'Organe de règlement des différends sera assujéti à des règles exigeant un règlement rapide selon un échéancier spécifié.
- L'OMC coordonnera le fonctionnement du Conseil des marchandises, du Conseil des services et du Conseil de la propriété intellectuelle.
- Le Conseil des marchandises supervisera le fonctionnement de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 ainsi que de 12 autres accords touchant le commerce des marchandises, notamment les accords sur les mesures antidumping, sur les subventions et mesures compensatoires, sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce, sur l'agriculture et sur les textiles.
- L'Accord général sur le commerce des services (GATS) et l'accord sur les droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP) auront aussi chacun leur conseil distinct.
- L'Accord enchâsse le Mécanisme d'examen des politiques commerciales, qui tient les membres informés des changements à leurs politiques commerciales respectives et qui les oblige à expliquer leurs actions commerciales.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'OMC aidera à renforcer et à améliorer le fonctionnement du système commercial multilatéral.
- L'OMC aidera à réduire le recours aux actions commerciales unilatérales pour contrer les pratiques commerciales jugées déloyales ou déraisonnables.

- Le processus de règlement des différends administré par l'OMC empêchera un membre de bloquer, à lui seul, l'adoption de rapports de groupes spéciaux ou, après contestation, de rapports d'organes d'appel.
- L'OMC contribuera à renforcer davantage la règle de droit dans le commerce mondial et réduira la capacité qu'ont les économies les plus puissantes de s'ingérer dans les échanges de marchandises et de services des économies plus petites. Cela est important pour le Canada, un pays relativement peu peuplé qui dépend fortement du commerce extérieur.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Qu'est-ce que l'OMC et pourquoi en avons-nous besoin?

L'Organisation multilatérale du commerce (OMC) dont la création est proposée est un organe international qui serait chargé de superviser et de coordonner les accords issus de l'Uruguay Round.

L'OMC serait guidée par une conférence ministérielle qui se tiendrait au moins une fois tous les deux ans. Un Conseil général serait établi pour surveiller le fonctionnement de l'Accord général, superviser le système de règlement des différends, s'occuper de la conduite des examens périodiques des politiques commerciales des pays membres (Mécanisme d'examen des politiques commerciales) et établir des organes additionnels comme le Conseil des marchandises, le Conseil des services et le Conseil de la propriété intellectuelle.

La nécessité d'une OMC permanente se fait davantage sentir depuis 1986, lorsque certains changements ont été apportés à l'environnement politique et économique mondial :

- Le nombre des membres du GATT s'est accru;
- Presque tous les grands pays en développement sont maintenant membres du GATT et comptent profiter d'un système commercial ouvert et non discriminatoire;
- Il y a intensification des pressions en vue de trouver des solutions régionales aux questions d'accès aux marchés et de réglementation du commerce. Les arrangements régionaux pourront susciter des conflits entre zones commerçantes à moins d'être conformes aux règles du GATT (comme c'est le cas de l'ALENA).

- Une organisation forte est requise pour contrer la tendance à la prise de mesures unilatérales.

Quels sont les avantages de l'OMC pour le Canada?

L'OMC freinera la tendance des gouvernements à utiliser les mesures commerciales unilatérales pour harceler le commerce des pays concurrents.

Le Canada est un pays relativement peu peuplé qui dépend fortement du commerce extérieur. Tout renforcement de la règle de droit dans le commerce international servira à mieux protéger nos intérêts. Le Canada sera moins vulnérable aux efforts des grandes économies concurrentes pour utiliser leur taille et leur puissance afin d'entraver nos exportations.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

Le règlement des différends

LE CONTENU DE L'ACCORD

- L'Accord prévoit la création d'un nouvel organe de règlement des différends chargé de superviser les différends commerciaux internationaux.
- D'importantes améliorations à l'actuel système de règlement des différends garantiront que les plaintes concernant des pratiques commerciales déloyales pourront être réglées selon un échéancier clairement établi.
- Le nouvel organe pourra établir des groupes spéciaux, adopter les rapports des groupes spéciaux de règlement de différends et les rapports des organes d'appel, superviser la mise en application des décisions et des recommandations, et autoriser la suspension de concessions commerciales et d'autres obligations.
- Un organe d'appel permanent entendra les contestations des décisions des groupes spéciaux, afin de garantir l'homogénéité dans toutes les décisions.
- Un membre ne pourra plus, à lui seul, bloquer une décision qui le défavorise.
- Tous les membres de l'Organisation multilatérale du commerce (OMC) s'engagent à éviter de recourir unilatéralement aux mesures de rétorsion.
- Un système plus équitable et basé sur les lois donnera aux pays de plus petite et de moyenne taille une meilleure chance d'obtenir satisfaction contre des pays plus grands et plus puissants.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Le Canada a atteint l'un de ses grands objectifs, soit le renforcement du mécanisme de règlement des différends.
- Le Canada, qui dépend fortement du commerce pour sa croissance économique, profitera grandement d'un système basé sur des règles plutôt que sur la puissance ou l'unilatéralisme.
- Les dispositions engageant les membres de l'OMC à éviter de recourir unilatéralement aux mesures de rétorsion garantira que toute mesure prise

est appuyée par l'OMC, ce qui est particulièrement important pour un pays comme le Canada.

- L'Accord prévoit un système automatique de mesures de rétorsion si les recommandations d'un groupe spécial ne sont pas appliquées. Cela protège le Canada contre ses partenaires commerciaux plus influents.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quelles règles s'appliqueraient en cas de différend entre le Canada et les États-Unis -- celles de l'ALENA ou celles du GATT?

Le Canada peut se prévaloir des dispositifs de règlement des différends du GATT et de l'ALENA. En cas de différend avec les États-Unis, le Canada aurait recours à l'un ou l'autre dispositif, selon la nature du litige, c.-à-d. que les litiges impliquant des obligations de l'ALENA seraient réglés aux termes de l'ALENA et que les litiges impliquant les règles du GATT seraient réglés au GATT.

Si une action donnée des États-Unis était jugée contrevenir en même temps à l'ALENA et au GATT, mais pour des raisons différentes, on pourrait tenter de régler le différend en invoquant les deux dispositifs.

La relation restera la même lorsque le système de règlement des différends de l'OMC entrera en vigueur.

Ces dispositions garantiront-elles un moins grand nombre de différends entre le Canada et ses grands partenaires commerciaux?

Les nouvelles dispositions convenues à l'Uruguay Round n'empêcheront pas les différends. Elles fournissent toutefois un processus visant à minimiser le dommage causé par les différends et à régler équitablement ceux qui surgissent.

L'ajout d'échéanciers fixes, de mesures pour empêcher le blocage d'une décision défavorable et de dispositions engageant les membres de l'OMC à éviter d'utiliser les mesures unilatérales favoriseront un environnement commercial plus stable et plus prévisible pour les exportateurs canadiens.

- Provisions are in place for an automatic system of retaliation if panel recommendations are not implemented. This provides Canada with protection against larger trading partners.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Which rules would apply in a dispute situation between Canada and the United States -- the North American Free Trade Agreement (NAFTA) or the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)?

Canada has access to the GATT and the NAFTA dispute-settlement provisions. In the event of a dispute with the United States, Canada would have recourse through either forum, depending on the nature of the dispute; i.e., disputes involving NAFTA obligations would be resolved under the NAFTA and disputes involving GATT rules would be resolved in the GATT.

In some cases, if a particular action by the United States was seen to violate the NAFTA and the GATT at the same time, though for different reasons, dispute settlement could be pursued in both forums.

The relationship will remain the same when the MTO dispute-settlement system comes into force.

Will these provisions ensure that there are fewer trade disputes between Canada and its major trading partners?

The new provisions agreed to in the Uruguay Round will not prevent disputes. They do, however, provide a process to minimize the damage caused by disputes and to settle them fairly when they happen.

The addition of assured time frames, measures to prevent a country from blocking an unfavourable decision, and provisions committing MTO members to avoid using unilateral measures, will contribute to a more stable and predictable trading environment for Canadian exporters.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

Dispute Settlement

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- The agreement provides for the creation of a new dispute-settlement body to oversee international trade disputes.
- Major improvements to the current dispute-settlement system will ensure that complaints about unfair trade practices proceed toward resolution according to a clearly established schedule.
- The new dispute-settlement body can establish panels to resolve disputes, adopt panel reports and appeals, oversee the implementation of rulings and recommendations, and authorize the suspension of trade concessions and other obligations.

- A standing appellate body will hear appeals from panel cases, to ensure consistency in all rulings.
- It will no longer be possible for a single member to block a decision that is unfavourable to it.
- All Multilateral Trade Organization (MTO) members are committed to avoiding the use of unilateral retaliatory measures.
- A fairer system, based on laws, will give small and medium-sized countries a better chance of achieving a satisfactory outcome against larger, more powerful countries.

BENEFITS FOR CANADA

- A major Canadian objective of a strengthened dispute-settlement mechanism was achieved.
- Canada, highly dependent on trade for its economic growth, will benefit greatly from a system where rules, not power or unilateralism, prevail.
- Provisions committing MTO members to avoid the use of unilateral retaliatory measures will ensure that any measures taken are approved by the MTO, which is particularly important for a country such as Canada.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What is the MTO and why do we need it?

The proposed Multilateral Trade Organization (MTO) is an international body that would oversee and co-ordinate the agreements that result from the Uruguay Round.

The MTO would be guided by a ministerial conference that would take place at least once every two years. A General Council would be established to oversee the operation of the GATT, oversee the dispute-settlement system, be responsible for carrying regular reviews of the trade policies of member countries (Trade Policy Review Mechanism), and establish additional bodies, such as a Goods Council, a Services Council and an Intellectual Property Council.

The need for a permanent MTO has taken on an added urgency as a result of a number of changes in the world's political and economic environment since 1986.

- GATT membership has grown.
- Nearly all major developing countries are now GATT members and are looking for the benefits of an open, non-discriminatory trading system.
- The pressure for regional solutions to market access and trade rules is increasing. Unless the rules are consistent with GATT rules (like the NAFTA), they may lead to conflicts between trading regions.
- A strong organization is needed to help resist the trend toward unilateral measures.

What are the advantages of the MTO for Canada?

The MTO will put a brake on the tendency of governments to use unilateral trade actions to harass trade from competing countries.

Canada is a country with a relatively small population and a highly trade-dependent economy. The stronger the rule of law in international trade, the better Canada's interests can be protected. Canada will be less vulnerable to efforts by larger, competing economies to use their size and power to interfere with Canadian exports.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

Multilateral Trade Organization

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- The Multilateral Trade Organization (MTO) will be responsible for implementing all the agreements resulting from the Uruguay Round.
- The MTO will be guided by a ministerial conference open to representatives of all MTO members.
- The MTO will be administered by the General Council, which will serve as both the Dispute Settlement Body and the Trade Policy Review Body. In dealing with disputes, the Dispute Settlement Body will be subject to rules that demand timely settlement according to a specified schedule.
- The MTO will co-ordinate the functioning of the Goods Council, the Services Council and the Intellectual Property Council.
- The Goods Council will oversee the functioning of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1994 and 12 other agreements related to trade in goods, including the agreements on Anti-Dumping, Subsidies and Countervailing Measures, Trade-Related Investment Measures, Agriculture and Textiles.
- The General Agreement on Trade in Services (GATS) and the Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs) will also each have a separate Council.
- The agreement enshrines the Trade Policy Review Mechanism, which keeps members informed of changes in each other's trade policies and requires them to explain their trade actions.

BENEFITS FOR CANADA

- The MTO will help strengthen and improve the functioning of the multilateral trading system.
- The MTO will help reduce the use of unilateral trade actions in response to perceived unfair or unreasonable trade practices.
- The MTO-administered dispute-settlement process will prevent a single member from blocking the adoption of reports of trade-dispute panels or, on appeal, of appellate bodies.

However, the GATS is the first comprehensive, multilateral agreement of its kind. As such, it will provide far greater impetus to global trade in services than any regional arrangement can.

A few key statistics demonstrate the large and growing importance of trade in services:

- The services sector accounts for 65 to 75 percent of employment and gross domestic product (GDP) in developed nations. It is the most rapidly growing sector in the advanced developing countries.
- Exports of services amount to about 20 percent of the value of global exports of goods. The total value of trade in services amounted to nearly US\$1 trillion in 1991 compared with US\$3.5 trillion for goods.
- World trade in commercial services increased at an annual rate of 17 percent in 1990, compared with 13 percent for the merchandise sector. Over the decade 1975 to 1985, the average annual growth of trade in services amounted to 8 percent.

Is trade in services important to Canada?

Absolutely. Trade in services accounts for over 15 percent of Canada's total trade. It has been estimated that every Canadian dollar of goods exported contains 39 cents' worth of service industries output -- representing an additional C\$57 billion in exports. The incorporation of value-added services in exports is highest in high-tech sectors using such services as engineering and computing.

The service industries employ 72 percent of the Canadian labour force, and every region of the country will benefit from the GATS. The Agreement will increase export sales opportunities for Canadian companies, and better access to world-class services will also enhance the competitiveness of the Canadian economy, including manufacturers and other producers and exporters.

Will signing the GATS commit the provinces or only the federal government?

The Agreement applies to measures affecting trade in services taken by all levels of government. That is why, during negotiations, the federal government consulted extensively with the provinces on the nature of Canada's specific commitments under the GATS.

Is the GATS the first agreement to cover trade in services?

No. The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) contain major provisions on trade and investment in the service sector. The European Union has also given a high priority to the removal of barriers to the supply of services within the Union in its single-market initiative.

- discussing issues concerning trade in services and the environment.
- possible further liberalization of the supply of services provided by individuals, such as computer experts, engineers or securities analysts.

BENEFITS FOR CANADA

- Canadian suppliers of services will gain access to new markets and strengthened access to existing markets. The service sector is the most sophisticated and fastest-growing element of international commerce.
- Significant opportunities are available for Canada's computer, professional, engineering, management consulting and telecommunications services, as well as for relatively new international services such as high-tech environmental services.

- * For the first time financial services are subject to a multilateral discipline which will protect the operations of Canadian financial institutions abroad.

- Better and more secure access to world-class services will also enhance the competitiveness of the Canadian manufacturing sector.

- Canada has ensured that its cultural interests remain protected. Likewise, Canada has made no commitments in the areas of health or education.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Why is the GATS important?

The GATS will create the same kind of rules and positive conditions for future growth in services trade that the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) has done for goods trade. The GATT has contributed to a tenfold increase in the volume of world trade in goods since 1947, by establishing global trade rules and providing a forum and impetus to further trade liberalization.

How important is trade in services?

Globalization of goods-producing industries has dramatically increased trade in high value-added services, many of which are incorporated into manufacturing and distribution processes.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

General Agreement on Trade in Services

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- For the first time, agreement has been reached on international disciplines -- rules of the road -- for trade in services. It sets out basic obligations of members -- for example, not to discriminate against each other's trade and to make regulations that are open and clear.
- This framework will include:
 - detailed and specific rules governing trade in services;
 - procedures and criteria for resolving trade disputes; and
 - the Services Council, which will operate as an integral part of the Multilateral Trade Organization (MTO).
- General Agreement on Trade in Services (GATS) members have agreed to open markets to a broad range of international services, including professional services; engineering and construction; high-tech services in areas such as geomatics, mining, forestry and manufacturing; computer services and software; enhanced telecommunications; tourism; and transportation.
- The GATS and market access commitments contained in the Canadian schedule apply to subnational entities. In service sectors in their jurisdiction, the provinces have agreed to binding commitments.
- Governments signing on to the GATS have agreed to launch more extensive negotiations on a number of other issues, including:
 - further liberalization of financial services;
 - harmonizing professional, technical and licensing standards;
 - establishing emergency safeguards;
 - liberalizing government procurement of services;
 - removing trade-distorting subsidies for the service industries; and

If the provinces accept the provisions of the agreement, won't it be easier for foreign suppliers to bid on provincial contracts than suppliers in neighbouring provinces?

No. Local, out-of-province and foreign suppliers will have equal access to provincial contracts. Increased access for out-of-province suppliers is one of the goals of the current federal-provincial initiative to liberalize trade within Canada. The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and the NAFTA will facilitate this initiative.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What is the agreement worth to Canadian business?

Canadians suppliers will have access to an enhanced market of US\$125 billion for government goods, services and construction contracts in countries covered by the Code. Increased market opportunities at the national level alone will more than triple access to government markets abroad. Continuing negotiations to further expand the market to include state and provincial governments, as well as government enterprises, could increase this market by another US\$175 billion.

How can Canadian firms gain access to the procurement opportunities?

Contract opportunities will be made known through the official government publications of Government Procurement Code members. The members have agreed that their procurement process will be open and will follow clear rules.

How do the disciplines on procurement apply to provinces and states?

Provinces and states are not immediately included in the agreement. The provinces have indicated their support for the federal government to engage in further negotiations to determine the scope, within 18 months, for an expanded agreement that would include subnational governments, such as states and provinces, and government-owned enterprises.

Will the Canadian government have the flexibility to promote industrial development initiatives in Canada?

Canada has retained the flexibility to pursue strategic industrial development in the areas of high-technology communications, transportation-related construction, dredging and certain other services.

How will the agreement affect the North American Free Trade Agreement (NAFTA) chapter on government procurement?

Canada has built upon the gains achieved within the NAFTA and has expanded access for Canadian companies to markets outside North America. The NAFTA specifically provides in the "further negotiations" article that any incremental benefits achieved in the Uruguay Round will be included in the NAFTA.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

Government Procurement

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- The agreement provides significant new opportunities for Canadian manufacturers and service providers to bid on contracts with governments in the United States, the European Union, Japan and eight other signatories to the Government Procurement Code.
- The agreement builds on the current Code by increasing access to government tenders for goods and equipment. It extends coverage for the first time to include services and construction contracts.
- For the first time, Canadian suppliers will also be assured fair and equitable treatment through the availability of new bid-challenge procedures.

BENEFITS FOR CANADA

- Competitive Canadian manufacturers and service suppliers will have access to an enhanced market of US\$125 billion for purchases by national governments in countries covered by the Code.
- In addition to these gains at the national level, continuing negotiations have the potential to further expand market opportunities by US\$175 billion through coverage of state and provincial governments, as well as government enterprises.
- Future negotiations provided for in the agreement have the potential to bring similar rights and obligations to the telecommunications, transport equipment and power generation and distribution equipment sectors.
- Canadian suppliers to governments of the 12 signatories to the agreement, including the United States, the European Union and Japan, will be treated as domestic suppliers of the market concerned, without discrimination.
- Canada has preserved flexibility to use some government procurement measures to encourage industrial development.

BENEFITS FOR CANADA

- The agreement will enhance standards for protecting intellectual property rights around the world and will strengthen the enforcement of those rights both internally and at borders.
- Canadian creators, researchers and inventors can be confident that their work will be protected.
- Canada will become a more attractive location for investment and technology, which will produce more high-skill jobs.
- The discriminatory aspects of U.S. administrative border enforcement measures will be curtailed.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What changes will Canada need to make to its intellectual property laws as a result of the TRIPS agreement?

Canada already provides a high level of protection for intellectual property rights holders. As a result, other than in the area of geographical indications, Canada will not need to make significant changes to its intellectual property laws.

What new protection will Canada need to create for wine and spirit appellations?

Canada will institute broader protection for Canadian and foreign appellations of origin for wines and spirits. The TRIPS agreement, however, permits each country to provide exceptions for prior users, registered trademark owners and those appellations that have become used as generic names for such products.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

Intellectual Property

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

The Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs) agreement provides, for the first time, comprehensive worldwide protection for inventions, designs and creative works.

Intellectual property includes copyrights, patents, trademarks, trade secrets and geographical indications for products, such as wines and spirits. Elements of the agreement include standards in the areas of copyright and related rights, trademarks, geographical indications, industrial designs, patents, integrated circuit designs and undisclosed information, such as:

- protection against the pirating of software;
- the treatment of computer programs as literary works;
- the type of signs eligible for protection as a trademark and the minimum rights to be conferred on their owners;
- protection of industrial designs for 10 years;
- a higher level of protection for the geographical indications of wines and spirits (e.g., Canadian Whiskey);
- the requirement that almost any invention, of a product or process and in all fields of technology, be protected for 20 years;
- protection of trade secrets against breach of confidence and other acts contrary to honest commercial practice; and
- rental rights for some copyright material.

The deal also includes comprehensive rules for enforcing intellectual property rights within the territory of each participant and access to the dispute-settlement provisions of the new Multilateral Trade Organization.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Why did Canada succumb to U.S. pressure and agree to changes to the text of the Draft Final Act (DFA)? In particular, how could Canada agree to change the five-year "sunset" provision of the text?

None of the changes made to the DFA in the later stages of the negotiations has significantly affected Canada's key interests. Some of the changes are welcome clarifications of the DFA.

The text retains the "sunset" provision. This will limit the ability of the United States to maintain duties for prolonged periods. The agreed change to the provision simply clarifies the test to be used in reviewing past determinations, which reflects Canadian practice.

How does this affect the work of the recently created NAFTA working group on dumping and anti-dumping issues?

The Uruguay Round result is a step in addressing Canada's concerns in the dumping area. In the working group process, however, Canada intends to examine all options that may improve its access to the North American market without jeopardizing the interests of domestic producers.

How could Canada accept the deletion of the anti-circumvention provisions of the anti-dumping text? Is the United States now free to use its anti-circumvention provisions against Canadian exports?

Canada is satisfied that the anti-dumping text protects Canadian exports against inappropriate attempts to extend anti-dumping actions to deal with alleged circumvention of such actions. Canada will closely examine any anti-circumvention action taken against Canadian exports by the United States or any other country to ensure that it is consistent with the anti-dumping text.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

Anti-Dumping Measures

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

The agreement clarifies the procedures of the Anti-Dumping Code, which sets out the international trade rules for dealing with dumping. Dumping is the export of a good below its cost of production or below its price in its home market. The rules outline how countries can deal with dumping and when anti-dumping measures can be applied.

The agreement maintains a balance between the interests of Canadian producers, who may require protection against injurious dumping, and the need to ensure that anti-dumping rules are not used to harass legitimate trade. In particular, the agreement provides for the following:

-- Determination of dumping: provides investigating authorities with more precise rules for the calculation of the dumping margin. The dumping margin is the difference between the export price and either the cost of production or the domestic price.

-- Determination of injury: defines more clearly the factors to be taken into account in determining the injury to the domestic industry caused by dumping.

-- Transparency of the process: provides stricter rules for the conduct of investigations and limits the duration of an anti-dumping action to a maximum of five years.

-- Dispute settlement: integrates settlement of anti-dumping disputes into the Multilateral Trade Organization (WTO) dispute-settlement process.

BENEFITS FOR CANADA

- The improvements made to the rules for determination of dumping and injury, as well as the enhanced transparency provisions, will constrain certain excessive U.S. practices and thus benefit Canadian producers. In particular, the addition of a five-year limit on the duration of anti-dumping actions will restrict the ability of the United States to maintain duties for prolonged periods.
- In addition, integrating anti-dumping into the general dispute-settlement process will improve Canada's ability to seek redress from unfair anti-dumping actions.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Are provincial governments being treated differently than the federal government under the new GATT specificity rules?

No. Provinces will not be treated any differently than the federal government under the new rules. Provinces will be able to continue to provide generally available subsidies within their jurisdiction without risk of countervail.

Is signing on to the new GATT rules going to affect the settlement of disputes under the NAFTA?

No. The GATT and NAFTA agreements are complementary. The new GATT rules are an additional effective method of settling disputes with the United States and Mexico.

What does this agreement on trade rules mean for the NAFTA trilateral working group?

Clearly the GATT rules, particularly on subsidies and countervail, form a significant basis from which to further pursue the issue trilaterally.

What measures are contained in the subsidies agreement to countervail egregious U.S. state-level subsidies to industry?

The text includes new subsidy discipline, under the "serious prejudice" provision, which would provide greater scope to bring major U.S. state and local subsidies under control.

Is not the "carve-out" for environmental measures too restrictive to be effective?

No. The new "carve-out" allows governments to pursue important environmental goals, while ensuring that measures they introduce are not aimed at stealing a competitive trade advantage.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

Agreement on Subsidies and Countervailing Measures

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- The Uruguay Round text contains a detailed definition of a subsidy for the first time in the history of international trade agreements.
- The text also contains provisions that will limit the application of national countervail laws, which permit the imposition of import duties to counteract the effect of subsidies. Tighter rules include:

--	exemption from countervail for regional assistance, research and development (R&D), and environmental subsidies;
--	exemption from countervail for products containing less than 1 percent subsidy;
--	a requirement that any countervailing duty may apply only for a five-year period, after which it may be continued only after a review finds that any injury found is likely to continue;
--	more effective dispute-settlement rules;
--	a minimum level of industry support required to initiate a case;
--	strengthened rules to prove that a subsidy causes injury before countervailing duties are imposed; and
--	a new mechanism to bring General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) challenges against foreign subsidies that displace Canadian exports, including U.S. state-level subsidies.

BENEFITS FOR CANADA

- The new definition of a subsidy will limit the ability of the United States to unilaterally define a subsidy for the purpose of countervail.
- The definition of a subsidy makes clear that non-trade-distorting government assistance, such as social programs and general labour adjustment programs, could not be exposed to countervailing actions.
- The subsidies agreement establishes a "carve-out" from countervail for regional development, R&D and environmental programs, enabling federal and provincial governments to promote their objectives in these areas with greater certainty.
- The new rules provide greater certainty as to the applicability of U.S. trade laws for businesses investing in Canada and for Canadian exporters to the United States.

C) Consultations

The provinces were fully consulted and involved in objectives and negotiating positions for the Round. Provincial ministers and officials have attended scores of meetings, briefings and teleconference calls since the Round was launched.

This consultative process will continue, as the agreements of the Uruguay Round are implemented.

Canadian industries and other groups likely to be most directly affected, including labour, consumers and environmentalists, have been consulted throughout the negotiations through regular and special meetings of the International Trade Advisory Committee (ITAC) and the Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs). Their views have been taken into consideration in formulating Canada's objectives and negotiating positions.

TIMING AND LEGISLATIVE PROCESS

Process, Legislation and Consultations

A) Timing

December 15, 1993 General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Trade Negotiating Committee (TNC) endorses agreements embodying the results of the Uruguay Round.

December 1993 to April 1994 TNC supervises finalization of the text of the Final Act, including legal rectification and completion of schedules.

Week of April 11, 1994 Ministerial Meeting in Marrakesh, Morocco, to adopt the Final Act, which would then be submitted to national governments for formal approval. Canada's representative would sign on behalf of the Government of Canada.

July 1, 1995 Proposed date of entry into force of the Multilateral Trade Organization (MTO).

B) Legislation

Legislation to implement the results of the Uruguay Round will be considered by Canada's Parliament in 1994. The legislation could take the form of an omnibus bill, as was used for the Free Trade Agreement and the North American Free Trade Agreement, or a series of bills, depending on which option appears most appropriate.

Parliament will be asked to approve legislation to implement the agreement in its entirety, which is required as part of the "single undertaking" agreed to by all participants in the Round.

Provincial governments may have to modify certain laws and regulations in areas that are under their jurisdiction, particularly in the services sector. In the negotiations, Canada made no commitments in areas requiring changes in provincial legislation without first gaining the approval of the provinces.

Canada and the Uruguay Round General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Timing and Legislative Process New Rules and Institutions

Timing and Legislative Process

- ▶ Process, Legislation and Consultations

New Rules and Institutions

- ▶ Agreement on Subsidies and Countervailing Measures
- ▶ Anti-Dumping Measures
- ▶ Intellectual Property
- ▶ Government Procurement
- ▶ General Agreement on Trade in Services
- ▶ Multilateral Trade Organization
- ▶ Dispute Settlement

May 14, 1993

Toronto Ministerial Meeting -- Trade ministers from the United States, Japan, the EC and Canada meet on the main elements of a substantial and balanced deal on market access in both goods and services. The meeting led up to the G-7 Tokyo Summit in July 1993 and a new impetus to restart the overall negotiating process in Geneva and complete the Round by December 15, 1993.

MAJOR EVENTS HOSTED IN CANADA IN SUPPORT OF THE URUGUAY ROUND

July 11-14, 1985	Sault Ste. Marie, Ontario -- Trade ministers from the United States, Japan, the European Community (EC) and Canada discuss the basis for launching the new Round of negotiations.
May 12-13, 1987	The Cairns Group of 14 agriculture exporting nations meets in Ottawa and calls for fundamental reform of world agriculture trade through the Uruguay Round.
April 15-17, 1988	April Point, British Columbia -- Trade ministers from the United States, Japan, the EC and Canada review the prospects for the Montreal Mid-Term Ministerial Meeting.
June 19-21, 1988	The Group of Seven (G-7) Economic Summit in Toronto commits partners to seeking a major outcome to the Round, focusses on the agricultural subsidy trade war, and welcomes the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and EC single-market initiative.
December 5-8, 1988	The Montreal Mid-Term Ministerial Meeting reviews progress in each of the 15 negotiating groups.
September 10-12, 1990	Vancouver, British Columbia -- Canada hosts the first-ever meeting of the Asia-Pacific Economic Co-operation (APEC) forum on the Uruguay Round, as part of efforts to expand market and investment opportunities throughout the region.
October 11-13, 1990	St. John's, Newfoundland -- Trade ministers from the United States, Japan, the EC and Canada assess prospects for concluding the Round at the upcoming Brussels Ministerial Meeting in December 1990.
October 15-17, 1992	Cambridge, Ontario -- Trade ministers from the United States, Japan, the EC and Canada discuss outstanding Draft Final Act issues and market access matters.

July 9, 1993

Canada, Japan, the United States and the European Community (EC) strike a deal on market access that includes global free trade in eight sectors (pharmaceuticals; construction equipment; beer; and, subject to certain conditions, furniture, farm equipment and spirits). This agreement provides the impetus to restart overall negotiations in Geneva.

December 15, 1993

GATT Director-General Peter Sutherland issues the text of the Uruguay Round agreements for consideration by national governments.

MILESTONES IN THE URUGUAY ROUND OF MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS

November 1982	Ministerial Meeting of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in Geneva addresses unfinished issues from the Tokyo Round (1973-1979) and proposes the start of a new, major and comprehensive Round covering both traditional and new trade issues.
September 15-19, 1986	Punta del Este, Uruguay, Ministerial Conference opens the 8th Multilateral Trade Negotiation (the Uruguay Round) since the establishment of the GATT in 1947, with a Declaration on the scope, objectives and principles for the conduct of the negotiations.
December 5-8, 1988	The Montreal Mid-Term Ministerial Meeting reviews progress in each of the 15 negotiating groups, but does not agree on the framework for the agricultural negotiations.
April 5-7, 1989	The Trade Negotiations Committee (TNC) endorses the negotiating framework for agriculture as a basis for continuing the overall Round.
December 3-7, 1990	A Ministerial Conference in Brussels seeks to conclude the Uruguay Round but reaches an impasse over agriculture; GATT Director-General is mandated to pursue consultations and establish a basis for resuming negotiations.
December 19, 1991	TNC Chairman Arthur Dunkel proposes a Draft Final Act as a global framework to conclude the Uruguay Round in light of the situation in the various areas of the negotiating agenda.
January 19, 1993	The TNC in Geneva notes the inability to complete the negotiations within the December 1992 timetable, but reaffirms the importance of, and commitment to, a positive and global conclusion to the Round as soon as possible.

Canada and the Uruguay Round General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

Milestones in the Uruguay Round and Canada's Role



- Canadians will be protected from unauthorized reproductions of their works.
- Manufacturers that use geographic indications (such as Canadian Whiskey) will have increased protection against the unauthorized use of their names.

Dispute Settlement

- A stronger dispute-settlement system will protect smaller countries, such as Canada, by forcing larger countries to play by the same rules.
- New procedures will make it easier to request trade dispute-settlement panels and will include clearer deadlines and timetables for panel decisions and the implementation of rulings.
- Companies and industries hurt by unfair trade should find it easier to negotiate out-of-court settlements as a result of more effective new rules.

Multilateral Trade Organization

- The Multilateral Trade Organization (MTO) will ensure that the GATT goes from being a trade treaty to a full-fledged global institution with the structure and power to oversee the multilateral trading system.

STRENGTHENING THE RULES OF THE WORLD TRADING SYSTEM

The Uruguay Round will expand the rules governing international trade and will transform the GATT from a treaty to a global institution.

Subsidies and Countervail

- For the first time ever, a clear definition is available of what subsidies are permitted under international trade rules.
- The new definition of subsidy will make it considerably more difficult for the United States to apply countervailing duties to programs that do not distort trade. It will also ensure that federal and provincial government assistance in such areas as social and labour adjustment cannot be subject to trade harassment.
- The subsidies agreement provides an exemption from countervailing duties for regional assistance, research and development, and measures to protect the environment, enabling federal and provincial governments to promote their objectives in these areas with greater certainty.
- A product containing less than 1 percent subsidy will not be subject to countervailing duties, effectively excluding a number of Canada's provincial subsidies from trade actions by the United States.
- The new rules provide greater certainty as to the applicability of U.S. trade laws to businesses investing in Canada and to Canadian exporters to the United States.
- Federal and provincial agricultural programs that fall into the acceptable category of subsidies (known as the "green box") are exempt from countervail action.
- Subsidies will be treated equally regardless of whether they are at the federal or provincial level.

Intellectual Property

- Patents on virtually all inventions, products or processes in all fields of technology will be protected for 20 years.
- Makers of software, integrated circuits, and so on will benefit from stronger action against pirating of copyright material and trademark infringement.

MARKET-OPENING MEASURES: SERVICES

For the first time, trade in services will be brought into the world trading system.

- Services make up two thirds of the Canadian economy and greatly contribute to the competitiveness of the goods-producing sector.
- Better access to services markets abroad will provide new opportunities for globally competitive Canadian service industries such as engineering, telecommunications, banking, insurance and environmental consulting.
- Canadian companies with subsidiaries abroad, such as banks, will find it easier to transfer their employees abroad with the easing of entry requirements.
- Canada's cultural industries will remain untouched by a GATT deal.

MARKET-OPENING MEASURES: GOVERNMENT PROCUREMENT

- The Uruguay Round will expand opportunities for Canadian companies capable of selling their goods and services to governments and government agencies abroad.
- Competitive Canadian manufacturers and service suppliers will have access to an enhanced market of US\$125 billion for purchases by national governments in countries participating in the government procurement agreement.
- Continuing negotiations have the potential to further expand market opportunities by US\$175 billion through coverage of state and provincial governments and state enterprises. Future negotiations provided for in the agreement could bring similar rights and obligations to the telecommunications, transportation equipment and power generation and distribution equipment sectors.
- Canadian suppliers will have better access to foreign government procurement through fair, predictable and transparent tendering procedures, a bid-challenge system and dispute resolution.

Chemicals

- Harmonizing tariffs at low rates should lead to new market opportunities, especially in developing countries and in the growing markets of Asia.
- Canadian companies that use chemicals in making their products will benefit from lower costs.

Non-ferrous Metals

- Canada is one of the world's most competitive producers of nickel, copper, zinc and other non-ferrous metals. Lower tariffs mean greater export opportunities for Canadian producers and should, in turn, lead to more investment in Canada.
- For Canadian manufacturers, reduced input costs will lead to increased competitiveness.

Plastics

- The export potential of the 3000 companies in Canada producing plastic products and plastics machinery will grow dramatically, especially in Latin America and Asia.
- Lower tariffs mean that Canadian buyers of plastics, either as final products or as inputs to other products, will pay lower prices.

Pharmaceuticals

- The elimination of tariffs on pharmaceuticals will encourage more exports and more research and development and investment in Canada.

Construction and Farm Equipment

- The elimination of tariffs will increase potential for exports of construction and farm equipment, as will easing of so-called technical trade barriers.
- A related GATT deal on government procurement also will benefit this industry.

- Country-specific trade barriers -- such as the U.S. Section 22 GATT waiver and the European Union (EU)'s variable import levies -- that have been used to block Canadian agricultural exports will now be covered by a commonly agreed GATT rule.

- A new trade regime enables farmers to maintain their supply-management system and to provide a more secure and predictable trade environment.
- New rules will prevent the use of health and sanitary regulations as disguised barriers to trade.

Textiles and Apparel

- World trade in textiles and apparel will be brought under one set of rules.
- The industry will benefit from strengthened disciplines on unfair trade practices, fraud and circumvention.
- Safeguards will be put in place to stop sudden surges in imports that hurt Canadian producers.
- Quotas for Canada's most sensitive textile and apparel products will be maintained for the transition period, giving Canadian producers time to adjust.
- Industries that use textiles (apparel, furniture, auto) and consumers will benefit from better selection at lower prices.

Wood, Pulp and Paper Products

- Canada, already a world leader in the wood, pulp and paper products sector, will be able to expand exports as tariffs and other trade barriers fall.
- British Columbia and Quebec, both leading exporters of wood and wood products, stand to make major gains in the Asian market.
- Better trade rules mean that exporters will be less vulnerable to countervailing or anti-dumping duties (actions by one country in reprisal against alleged unfair trading practices of another country).
- Exporters of processed or semi-processed paper products will see their exports rise as trade barriers fall, boosting sales of converted paper products, such as tissues.

- put the brakes on the destructive grain subsidy war that has proved so costly to Canadian farmers and taxpayers;

- ensure that Canada is able to maintain its supply-management system for dairy, poultry and eggs;

- further open foreign service markets abroad for Canada's highly advanced telecommunications, engineering, banking and insurance, and other business and commercial services; and

- define permissible government subsidies to industry and set out agreed methods of taking action against unfair trade practices; these definitions will also form the backdrop for the corresponding discussions on trade rules in the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

MARKET-OPENING MEASURES: GOODS

The Uruguay Round agreement will lower tariffs and other barriers to trade in goods, expanding Canadian markets around the world.

- The deal commits all members to cutting tariffs on most products by at least one third within five years and to implementing deeper cuts in some areas of particular importance to Canada. These include some agriculture, resource and industrial commodities.

Agriculture

- The export subsidies trade war is now under control. Canadian grain producers especially will benefit from the reduction of trade-distorting subsidies.

- Canadian producers of grains and oilseeds will see improved access to markets abroad.

- Exporters of red meats will be encouraged by better, and in some cases new, access to foreign markets, especially in Asia.

- Pork producers, already major exporters, will see their export opportunities rise significantly. This is a particular benefit for Quebec and Alberta, Canada's top pork exporters.

- Beef exporters will also see lucrative markets expand, especially in Japan and Korea.

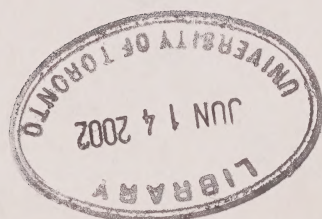
The Uruguay Round of the GATT: Benefits for Canada

Overview:

The successful conclusion of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations has been Canada's top trade priority. The agreement will give Canadian companies more opportunities to invest, to create jobs, to develop new technologies, products and services and, most importantly, to trade. It will mean more wealth and employment in the Canadian economy and better deals for Canadian consumers. Because Canada depends on exports for one in five jobs, the operation of the world trading system is especially vital. Much of Canada's recent growth as it emerges from the global recession has been export-driven. To protect Canada from unilateral action by larger, more powerful nations flexing their economic muscle, Canada needs an up-to-date global trading framework based on clear, internationally agreed rules. The Uruguay Round will strengthen and improve the rules and dispute-settlement procedures that govern all of Canada's trade and will open markets around the world for competitive Canadian producers of goods and services.

The Uruguay Round deal is good for Canada, because it will:

- help create new jobs by boosting Canadian exports of goods and services abroad (exports generate 20 percent of Canadian jobs);
- inject at least US\$6 billion into Canada's economy by 2002, according to the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD);
- improve the competitiveness of Canadian companies by lowering the cost of imported components and other inputs;
- strengthen and expand trade rules to cover new areas of the world economy, forcing large countries to live by the same rules as smaller countries;
- reduce Canadian tariffs, which are taxes that make imports more expensive for all Canadians;
- reduce the trade barriers of other countries, making it easier to create new markets or to expand existing markets offshore for Canadian exports;



CA1
-1993
017

Canada and the Uruguay Round General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

Benefits for Canada



